Publicado en el 19/01/2017

Eelp! La aplicación móvil para obtener ayuda en las tareas de hogar

De la magia a través de WhatsApp llega otro modelo de mayordomo que promete resistir la presión

El recién abandonado 2016 fue, sin duda, el de los bots automatizados a través de algoritmos basados en inteligencia artificial. Junto a ellos, otro fenómeno que no ha terminado de cuajar. Un conjunto de aplicaciones que pretenden ayudarnos en todos los servicios domésticos y, perdonen por el mal apelativo, apodadas como "mama-apps".

Fueron varios, entre ellos los chicos de Yexir con su magia a través de WhatsApp, los que vieron negocio en posicionarse por encima de aquellas que lavan la ropa, te traen la comida a casa o te hacen la compra. Gestionar todos los servicios como meros intermediarios y llevarse una pequeña, pero gran comisión por ello. Y fueron prácticamente los mismos los que se fueron a pique. La gran demanda, porque de hecho triunfaban y tenían éxito, y la poca sostenibilidad les obligaron a irse por otros derroteros más rentables. Les pudo la fama y, después de todo, tener un mayordomo no era tan fácil ni barato como se pensaban.

Gente ocupada, que no millennials

Una de las mayores trabas que se encontraron los integrantes de Yexir fue el tipo de público que hacía uso de la app y sus costumbres a la hora de recibir pedidos. El grueso de las demandas se centraban en pedir comida a domicilio y algún recado simple. En definitiva, nada que no pudiese hacer el Glovo de turno de forma autónoma, pero con el añadido de que había que abonar las dos comisiones de gestión. En otras palabras: demasiado caro para usarse con asiduidad.

La diferencia entre Eelp! y otras aplicaciones similares es que cobra tarifa mensual, de forma que lo uses o no, ellos monetizan

Mientras Yexir vivía su auge, caída y declive, cual epopeya griega, en Barcelona se observaban atentamente los pasos y, por supuesto, fallos de estos negocios. El popular empresario Carlos Blanco y Nina Alastruey, ambos divorciados, con hijos y perro estaban interesados en el concepto, pero no en la forma. Limitarse a pedir comida a domicilio no era suficiente para el tipo de vidas ocupadas que llevaban, lejos de las costumbres millennial. "No nos dirigimos a rusos millonarios, ni mucho menos, pero sí a gente ocupada, con poder adquisitivo medio alto y, seguramente, con familia", explica Nina. Necesitaban que alguien se encargase de llevar el coche al taller, pedir un canguro, rellenar un excel con los gastos del mes o realizar gestiones de importancia. Aconsejar alguna película para ir a ver al cine o recomendar un regalo para un cumpleaños. Necesitaban un asistente personal de verdad a un precio que pudiesen permitirse.

Nace entonces Eelp! que, por más o menos un euro al día, dependiendo de la tarifa, promete la democratización de los secretarios personales a tiempo completo.

Buscando el negocio rentable

¿Qué fue antes: el huevo o la gallina? Siempre está el dilema del emprendedor, en el que o bien busca el negocio con mucha tracción inicial o, por el contrario, se recurre a la sostenibilidad desde el minuto uno. Yexir se encuadró en el primer equipo y Eelp! lo está intentando en el segundo.

"Dimos muchas vueltas al modelo de negocio porque no queríamos montar nada que perdiese dinero. Además, sabíamos que nos iban a comparar con otros asistentes virtuales, pero no existe algo parecido en el resto del mundo y había que explicárselo a los early adopters".

No dejan de ser intermediarios de servicios gestionados por terceros. Entre los que bien podría estar también Glovo, pero el abanico es mucho más amplio de lo que los primigenios asistentes ofrecían. Se podría decir que se ha pasado de un servicio joven a una experiencia madura; y el primer cambio pasa por sus tarifas. Tres en concreto:

Club (49 euros al mes): disponibilidad de lunes a viernes de 9:00 a 18:00
Premium (79 euros al mes): disponibilidad de lunes a domingo de 8:00 a 24:00
Gold (249 euros al mes): disponibilidad de lunes a domingo de 8:00 a 24:00 con llama directa a los eelpers.

La diferencia, más allá del precio que ahora mismo tiene tarifas reducidas por el lanzamiento, son las limitaciones horarias. Salvo en el último caso en el que se requiere la presencia de una persona física detrás del teléfono, he ahí el precio, las otras dos opciones operan con un tiempo limitado a través de la propia aplicación. Los tiempos de WhatsApp no son para los eelpers. Ni tampoco los bots porque detrás de cada respuesta hay una persona y no un algoritmo.

Prueba test

Eelp! de momento sólo está en Barcelona por lo que estando en Madrid sólo hemos podido experimentar con el contacto con alguno de los asistentes a nuestra disposición. La previsión es que a lo largo de 2017, presumiblemente en abril o marzo, también aterricen en Madrid; un mercado mucho más grande que requiere una serie de exigencias adicionales respecto a contacto con empresas del terreno y equipo detrás de la aplicación.

Quizá con menos sentido del humor que lo que pudimos experimentar en Yexir, pero el modus operandi es básicamente el mismo.

¿Cortados por el mismo patrón?

La duda ante todo esto es si correrán con la misma suerte que sus colegas de actividad. Es cierto que la estructura financiera y el modelo de negocio tienen un poco más de cordura y estudio, así como un público objetivo diferente al que se enfocaban sus antecesores. Yexir, por su falta de previsión de negocio y la imposibilidad de cubrir los servicios se reconvirtió en un sistema Saas.

De momento, Eelp! cuenta con 60 clientes que han pedido 300 servicios, lo que da una media de cinco servicios por cliente. Nina confirma que "el sector servicios supone un gran dolor de cabeza e intentar monetizarlo es muy complicado". Sólo queda esperar a que el hecho de tener personas gestionando los servicios no les supere. Ley de oferta y demanda.

El presente comunicado fue publicado primero en Hipertextual

Datos de contacto:

Nota de prensa publicada en:

Categorías: Imágen y sonido E-Commerce Dispositivos móviles

NotasdePrensa

https://www.notasdeprensa.es